

事例⑧ 株式会社九建  
フランチャイズ拡大に向け、誰でも簡単に見積書が作れるシステムを。



BEFORE

フランチャイズ展開により、各社の見積もり  
フォーマットが異なり、共通管理が困難。

AFTER

kintoneを用いて共通の見積書・予算書  
作成の仕組みを構築し、生産性向上。

【取材担当者からのコメント】

「社内にデジタルを扱える人がいないので、推進は難しいと感じてしまう」  
「デジタル化のアイデアはあるが、取り組むまでに躊躇してしまう」  
そんな課題感をお持ちの企業様に参考に頂ける事例です。

## 「フランチャイズ拡大に向け、誰でも簡単に見積書が作れるシステムを。」

- |            |                    |            |                                     |
|------------|--------------------|------------|-------------------------------------|
| ■ 業種／業界：   | 職別工事業              | ■ 創業：      | 2005年（宮崎県本社）                        |
| ■ 社員数：     | 20名                | ■ 代表：      | 山本 貞輝氏                              |
| ■ 商品・サービス： | 1 建設事業<br>2 特殊洗浄事業 | ■ Mission： | 新しい発想で、チーム一丸となり、<br>地図に残るものをつくりあげる。 |

## デジタル化に取り組む背景

- 若い企業だが、他にない洗浄技術やその成長性が見込まれ2019年の宮崎未来成長企業の30社に選ばれるなど、地元の信頼を獲得しAクラスの建設企業として認められている。
- 既存事業以外の領域でも、宮崎の発展に繋がることであれば果敢に挑戦し、結果事業ドメインを拡大してきた。早いスピードで周囲を巻き込みつつ、品質を守れるようデジタル化を進めている。

## 支援前の状況・課題

- 新規事業である「かびとり隊」のフランチャイズ計画を実現するために、エクセルを中心に行っていた見積書・予算書作成業務の型化、自動化と、本社での一括管理を実現するシステム構築を検討。フランチャイズの誰が担当しても早く同じような見積もりが作れることを目指していた。
- コロナ禍の中で新規事業を拡大するため、訪問営業に代わる販路拡大に課題を感じていた。そのためホームページやSNS運用を改善するためにIT専門家に相談した。



## 支援後の成果と振り返り

- 現状業務とリソースの分析を行い、新たにkintoneを用いた見積書・予算書作成の業務フローを作成し、導入を行った。ITに弱いフランチャイズ先に、オンライン上のコミュニケーションでシステム運用を定着させることに苦戦しつつも、業務を簡素化したことで、より優先度の高い業務に工数を回せるようになっていく。
- HPやSNSについての現状を分析し、コンテンツ編集や運用の改善方法の提案を受けた。現在のHPは情報が少ないと感じており、これまで積み上げてきた実績を中心に情報掲載ができるような構成を検討し、リニューアルに向けて相見積もりをとっている段階。

## デジタル化を推進し続けるための工夫・ポイント

- **アイデアを実行に移すスピードある文化**  
役員会議で出された事業提携アイデアが2週間後には着手されるなど、「ビジネスチャンスさえあればとにかくやってみる」というフットワークの軽さが文化にある。
- **社内外の巻き込み力**  
社外の有識者から継続的に支援を受けており、本事業もその繋がりで認知。21年は宮崎県成長企業にも選ばれるなど、社内外の方々の巻き込みにより、結果をだすことができ、「巻き込む→結果をだす→さらに巻き込むことができる」というプロセスにより、さらに事業の推進力が高まっている。

## 今後デジタル化で目指したいこと

- 2025年までに洗浄事業のフランチャイズを九州に10店舗まで拡大という当面の目標に向かって必要なことを実施していく。その一歩として、自社にとって営業ツールにもなるHPを、ここまで作ってきた実績が伝わるようにリニューアルし、顧客獲得につなげたい。